

暑期实习报告

在日常生活和工作中，越来越多人会去使用报告，其在写作上有一定的技巧。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编为大家整理的暑期实习报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

暑期实习报告 篇1

进入路桥专业已经一学期了，可对这个专业并不十分了解，现在终于有机会可以对这个专业有个较全面的参观，我们感到十分的开心。

参观实习是土木工程教学计划中第一个实践性教学环节，其对本土学生建立正确的专业思想，树立正确的专业知识学习态度有极其重要的影响作用。

实习分两部分：参观实验室模型，工地，各种建筑和路桥；听讲座。

通过本次实习参观中，我们主要了解了如下内容：

- 1：实际观察各种路桥模型，理论联系实际，参观并了解路桥的结构，
- 2：通过自己实地的观察并记录，了解公路的交通量，计算一般地市内公路桥梁的交通压力，
- 3：了解板的配筋方法、施工要领。
- 4：了解桥梁交通中的作用、及其与道路线型的主从关系。
- 5：了解桥址选择依据，及其与河流走向的关系的内容和要求。
- 6：了解立交在城市交通中的作用及其主要组成部分。

7：了解桥梁、板桥、斜拉桥等的结构构造特点。

本次实习讲座中，我们主要了解到：

1、了解路桥结构设计的主要工作内容、工作程序、工作方法及前景；

2、了解工程建设监理的主要工作内容、工作程序、工作方法及前景；

3、了解路桥工程项目管理的主要工作内容、工作程序、工作

目录

一：动员大会-----01

二：交通量的测定-----02

三：参观路桥模型-----03

四：参观xx-x大桥-----04

五：参观xx-x大桥施工现场-----05

六：参观xx-x立交桥-----06

七：听xx-x的报告-----07

八：参观校内双桥-----08

九：观看混凝土教学录象-----09

十：结束语-----10

一：动员大会

6月12日上午7：30，我们土木6、7、8三个班到了校本部开实习动员会，两位老师对实习的安排作了详细的说明。由于大家对本部的情况不是很了解，所以我们好多同学都迟到了。

还好，老师没有批评我们，这让我原本因为第一次实习而紧张的心情有了很大的转变，给我们介绍实习内容的是一个上个年纪的教授，虽然岁月的皱纹已经出现在他的脸上，可是他的声音却依然铿锵有力，通过他的介绍我们知道了实习的有关时间(6月12至6月23号)目的(加强理论与实践的联系)地点(大部分是在xx-x本市，个别是去别的地方)以及实习期间我们所应该完成的一些任务(仔细观察各种建筑的结构和构造，每天都要写一篇日记)。

在这之后他有强调了实习中应注意的安全问题，以前我们学校就有过因为实习期间不注意安全而出现事故的例子，所以他在说这话的时候用了很严肃的语气。因为是参观实习，我们的专业知识肯定不够应付实习中所遇到的一些问题，有鉴于此，老师建议我们在实习前先去图书馆借阅有关书籍，在实习期间以便弄懂和加深对实习时遇到的不明白的地方的理解

老师还交代了一下实习中的注意事项。我们要遵守实习规定的时间，按时到达和按时回来。我们要团结和互相帮助，这样我们的实习一定会顺利的完成。并且在每天的实习之后我们还要写一篇不低于200字的实习日记，记录每天的实习所得，也算是心情日记吧。

二：交通量的测定

实习日期：xx-x年6月13日

实习目的：测定地市道路的交通量

实习地点：xx-x大酒店路口东西方向

组员：xx-xx

我们6月13号的任务是测道路交通量。我们班的学生分成了三个实习小组，每组平均10个人。上午九点左右，我所在的实习小组从宿舍出发，到达了xx-

x大酒店路口。虽然我们这组的人员比较少，可是我们还是各自分配了任务，一个人负责记录从东往西的汽车的数量，一个人负责记录从西往东的汽车的数量，其他两个人分别负责自行车数量的测定和摩托车数量的记录。

分好之后我们就开始测量了，我负责的是统计单位时间里汽车的数量，不知不觉的半个小时就过去了，它让很多车辆从我们眼前驶过，同时也让我们想要得到的数据出现在我们的记录纸上。数据如下：自行车：161辆，其中由北向南68辆，由南向北的有93辆

摩托车：98辆，其中由北向南49辆，由南向北的有49辆

汽车：546辆，其中由北向南303辆，由南向北的有243辆

回到宿舍之后我们又对数据进行了分析：自行车的流量(一小时) $s=2 \times 161=312$ 辆/h，其中由北向南 $s_1=68 \times 2=136$ 辆/1h，由南向北的有 $s_2=93 \times 2=186$ 辆/1h；摩托车每小时流量： $m=98 \times 2=196$ 辆/h，其中由北向南 $m_1=49 \times 2=98$ 辆/h，由南向北的有 $m_2=49 \times 2=98$ 辆/h；汽车每小时的流量： $n=546 \times 2=1092$ 辆/h，其中由北向南 $n_1=303 \times 2=606$ 辆/h，由南向北的有 $n_2=243 \times 2=486$ 辆/h。

实习的第一天就这样结束了，总的来说感觉还是不错的，虽然天很热，但是我们还是坚持下来了，这使我们对接下来的实习更有信心了！

三：参观路桥模型

实习日期：xx-x年6月14日

实习目的：参观本部实验室路桥模型

实习地点：本部土木工程系实验室

组员：xx-xx

在与具体的路和桥建筑接触之前，老师安排我们进行了一次各类路、桥模型的参观，当各类桥的模型展现在我们面前时，老师一边给我们讲解，一边拿起相应的模型给我们看，以前只是大概知道桥的一些构造，但今天从老师的讲解中我们知道了更详细的情况：桥梁工程是土木工程中的一个分支，它与房屋建筑工程一样，也是用砖石、木、混凝土、钢筋混凝土和各种金属材料建造的结构工程。桥梁按其受力特点和结构体系分为：梁式桥、拱式桥、刚架桥、吊桥、组合体系桥，吊索桥、斜拉桥等。按照桥的用途、大小模型和建筑材料等方面，桥梁又分为：

(1)按用途分类公路桥、铁路桥、公路铁路桥、农用桥、人行桥、运水桥、专用桥梁。

(2)按照桥梁全长和主跨径的不同分类特大桥(多孔桥全长大于500m，单孔桥全长大于100m)、大桥(多孔桥全长小于500m，大于100m，单孔桥全长大于40m，小于100m)、中桥(多孔桥全长小于100m，大于30m；单孔桥全长小于40m，大于20m)和小桥(多孔桥全长小于30m，大于80m；单孔桥全长小于20m，大于5m)。

(3)按照桥梁主要承重结构所用的材料分类圬工桥、钢筋混凝土桥、钢桥、木桥(易腐蚀,且资源有限,除临时用外,一般不宜的采用)等

(4)按照跨越障碍的性质分类跨河桥、跨线桥、高架桥和栈桥等。

(5)按照上部结构的行车道位置分为:上承载式桥、中承载式桥、下承载式桥。为了更深的让我们了解桥梁老师也把桥的组成介绍给我们听:桥梁的支撑结构为桥墩与桥台。桥台是桥梁两端桥头的支承结构,是道路与桥梁的连接点。桥墩是多跨桥的中间支承结构年,桥台和桥墩都是有台(墩)帽、台(墩)身和基础组成。

看完桥梁模型之后,我们又来到了道路的设计示意图前面:我国公路等级按照其使用功能分为高速公路、一级公路、二级公路、三级公路、四级公路五个等级。另外,按照公路的位置以及在国民经济中的地位和运输特点的行政管理体系分类为:国道、省道、县道、乡(镇)道及专用公路几种。

公路的结构建设:路基建设、路面建设、公路排水构筑物建设、公路特殊构筑物、公路沿线附属结构建设。

四:参观xxx大桥

实习日期:xx-x年6月15日

实习目的:参观xx-xxx-x大桥

实习地点:xx-xxx-x大桥

组员:xx-xx

早上5：50的时候全班的同学不约而同的集中到了校门口，大约6：30的时候三辆客车缓缓而来，车还没停稳，人家便蜂涌而入，各自找好了自己的座位。

7：10分的时候我们到达了今天的第一站：xx-xxx-x大桥。

xx-xxx-x大桥素有长淮第一桥之称。其位xxx镇东南端，是xx-x上最长的铁路、公路两用桥。xx-xxx-x大桥由国家投资，铁道部大桥局第四工程处施工，公路桥面沥青摊铺由市政工程公司施工。大桥由市xx-x大桥工程指挥部负责工程建设，1977年7月开工，1980年10月完成铁路桥工程，并试车行驶成功。1982年7月公路桥建成通车。

铁路桥正桥6孔，孔长96米，桥面铺设双轨，南端引桥61孔，北端引桥26孔，每孔跨径32.7米，全长3428.5米。河面主桥6跨，长579.6米，公路桥面至地面垂直距离38米。上层公路桥引桥南有61孔，北有19孔，每孔跨径32.7米，全长3195.7米，桥面宽14米，其中行车道宽11米，两侧人行道各宽1.5米。主桥正交南岸引线岔下游，北岸引线岔上游，各位于半径250米曲线，正桥平坡桥头引线3%。正桥均为钻孔灌注桩基础，预应力钢筋混凝土桥墩，桥墩直径1.25米，水中桥墩下到新鲜岩石层，最深达38米，是一座永久性特大桥。

五：参观xx-x公路大桥施工现场

实习日期：xx-x年6月16日

实习目的：参观xx-x公路大桥施工现场，了解桥梁施工的一般步骤及施工中的注意事项，混凝土结构等

实习地点：xx-x公路大桥施工现场

组员：xx-xx

今天的实习第一次与施工接触，参观的是xx-x高速路的xx-x段施工现场，到了之后，有此工程的项目经理带我们参观。今天参观xx-x高速路的第八和第九路段。项目经理一边带我们往施工现场走去，一边给我们介绍有关的工程情况。

位于xx-x市xx-x区xx-x乡全长14.333km起讫桩号k60+500—k74+832.5设计标准：全封闭，全立交；双道向四车道，高速公路。路基宽28米，主要工程量：路基土方258.893立方米，大中桥227.12米(共4座)小桥120.9米(共4座)分离立交桥1306.77米(共7座)，通道25道，涵洞42道，互通立交1处，合同期14个月。

果然是很长，一开始所有同学还都可以跟的上，后来有的同学就觉得路线太长了不愿意走了。好不容易参观完了这一路段正准备回去了，老师突然向那个经理提出要去另一段参观的要求，经理说“那在三公里以外呢！”“没事，去看看”老师说道，就这样我们又马不停蹄地前往第九合同段参观。

是xx-x特大一号桥。位于xx-x北岸，全长3773米，起讫桩号k74+832.5—k78+565.5。设计标准：全封闭，全立交；双道向四车

道，高速公路。主要工程量：桩基498根，露台系梁68个，墩桩448根，盖梁224道，预制箱864片，混凝土总量为999111.21立方米，工期为17个月。

今天是最累的一天，但也是最刺激的一天，不仅丰富了我们的知识，而且也锻炼了我们的身体，真是一举两得！

六：参观xx-x立交桥

实习日期：xx-x年6月18日

实习目的：参观xx-x立交桥

实习地点：xx-x立交桥

组员：xx-xxx

xx-x立交桥简介：

xx-x立交桥位于xx-x市长江路、合用化路、屯溪路交叉口。设计为双“y”型定向式加环形匝道组成的四层(地面三层、地下一层)互通式立交桥。桥梁由两段高架桥及17条匝道组成，道路累计全长9536.4米(其中桥长3886.14米)。设计总路线17条(5个路口)，各类道路总面积145300平方米。

是一项综合性城市交通枢纽工程，xx-x立交桥是xx省委、省政府提出建设xx-x大都市的起点和标志工程，该桥工程质量经xx-x市政工程质量监督站验评为优良等级。该桥荣获xx省市政工程质量最高奖

--市政工程“银路奖”和铁道部优质工程一等奖。还被评为xx-x市十大名胜景观之一“五里飞虹”。

xx-x立交桥位于xx-x市区西部，在长xx路、屯溪路、合作化路的会合处，距离市中心2.6公里，是xx省第一座高标准公路立交桥，成为xx-x市一环路上的壮丽景观。1995年6月开工，1996年6月20号竣工。这座立交桥分地上三层.地下一层，桥梁面积4万平方米，占地8.9公顷。为双“y”定向式加环型匝道的四层互通式立交，分五个交叉道向四周辐射，解决了17个流向的交通。道路累计全长9536.4米(其中桥长3886.14米)。设计总路线17条(5个路口)，各类道路总面积145300平方米。最高一层的高梁桥，距底层路面高达21米，长1100多米，桥梁全长3886m。xx-x立交桥配套建设了园林绿化工程，绿化面积达5万平方米。桥心区由四块游园绿地组成，其中1号、4号绿地为开放式游园，绿地上铺草坪，内有喷泉、金字塔等，2、3号为封闭绿地，有金叶女贞，红叶小桢等组成“s”形曲线。整座桥梁设计新颖高雅，造型美观流畅，功能合理完善，气势雄伟壮观。整个桥梁纵横交接，四通八达如十几条巨龙翻江倒海，给人以美的动感。xx-x立交桥投资2亿多元。

1995年6月开工，1996年6越20竣工，立交桥占地15公顷，为双y足向式加环型匝道的死层互通式立交桥，共有17条匝道，机动车道全长9.78公里，面积10.4万平方米。桥梁全长3886m，面积4.16万平方米，xx-x立交桥配套建设了园林绿化工程，绿化面积达5万平方米。桥心区由四块游园绿地组成，其中1号、4号绿地为开放式游园，绿地上铺草坪，内有喷泉、金字塔等，2、3号为封闭绿地，有金叶女贞，红叶小桢等组成“s”形曲线。

新的一周已经开头了，虽然我们几个实习生的确能做的详细工作很少，但不管怎么样，我会抓住每一个学习的机会来提升自己!盼望在我们实习结束的那一天，我会有更多的“喜”，更多的“悟”，和较少的“困惑”。

喜，即欣喜。还记得在总部培训那天下午，执行总裁闵闵女士跟我们讲不要对现实报太高的期望，说我们应当有一种情愿与企业共同成长的心态。听她这样讲，我对即将开头的实习做了许多坏的准备。可当我真正来到三门峡分公司，我感到的却是一阵阵的欣喜。公司上下都很重视我们，每一个人待我们都很亲切，相互之间没有什么论资排辈的观念，而是直呼“简称”、“昵称”;吃的、住的更是可以用“星级标准”来形容，真是没想到。就连说给同学听，他们都艳羡得不行!对了，还有一件事让我很感动，公司食堂由于我是回民而调整了菜单!或许这一些点滴正体现了“建业”这一企业的组织文化，她是一个布满人情味的地方。感谢建业，感谢苏总。

说完了“喜”，再说说“悟”。在总部培训的时候，人力资源中心的同事给我们讲了许多关于建业的历史、企业文化、企业精神方面的东西。当时听起来的确能够理解，但这种理解确定是表面化的、浅层次的。随着这一段时间在公司的经受，我每一天都会对那些话有新的理解和熟悉。一个15年的企业一路走来，经受了太多，我们只有真正走近她，并专心去体会，才能真正领悟其中感慨。写到中这突然想到一句建业曾经用过的广告语：“越了解房产，越信任建业。”

有了经受，有了思索，就会有所感悟，感悟建业、感悟房地产。但在这一过程中，由于自身学问和阅历的缺乏，也会产生许多疑问和困惑。疑问主要在于专业学问方面。由于之前在学校没有这方面的学问积

累，也没有接受正规的岗位培训，所以这方面的不足是很明显的。记得前几次开会，都会听到许多不知道的专业词汇：容积率、进深、小高层、认筹.....还有一些似懂非懂的推论。现在回想一下第一次在会上发言，真是不知道自己在说什么.....呵呵，当然，我不会退缩，作为新人，这是必经的过程，我要做的是把这一过程走好。

假如说这些疑问可以通过自己勤学好问来解答的话，有一个困惑就让我感觉不是太好应对了。由于我们来到公司的时间正好处于项目尾盘时期，以销售为首任的置业顾问自然地闲了下来，而我们实习的时间又不长...所以，假如在这样的形势下怎样更好地融入“置业顾问”这一角色，学到更多的东西，成了一个现实存在的冲突。

来公司的时间不过几天，不敢妄言太多关于房地产、关于公司的话题，只想说说这几天以来一些切身的感受。简洁说来，可以用“一喜、二悟、三困惑”来总结。

暑期实习报告 篇3

大学生活即将结束，面临当今社会人才众多，在大三下半年出来实习有助于在今后在社会上的立足和增长社会经验。

经过了这一个假期的理论学习，使我对广告设计和平面设计有了大大的了解，也对于这个专业有了一个大概的学习和掌握。在应凭广告方面的单位实习，还是比较尴尬的，因为没有多少实践经验，平时学习的也都是理论，怕对实际操作陌生。

但又考虑到以后毕业可能就从事该行业的工作，因此我相当珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

通过实习我认识到：仅仅靠在学校所学的理论知识是远远不够的，需要我们去实践，走进广告公司，将所学理论与实践相结合，这也是我这次实习课程的目的

实习时间：

20xx 年4月1日—— 5月1日

实习单位：

原野新之助广告公司

实习内容：

4月1日，我从人才市场应聘进入到了原野新之助广告有限公司进行了为期1个月的实习活动，进行学习。公司不大，但业务量繁忙。主要经营的业务有：商场广告设计、喷绘广告设计、会务庆典、礼仪、vi和logo设计以及墙体广告、cis策划导入等几部分组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，其中稳定的长期客户有10家左右，其中包括中国银行、建行、工行等，以及一些外资企业的会务，有德企慧鱼，舍弗勒等。还包括一些未知客户群，有商场活动，公司庆典，开幕式等，同时经纬公司还承揽一些政府会务布置，大型活动

，如郑和航海节的开幕式，武港码头有限公司成立的开怒视等。据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期.公司内部设置为:老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理;下设客户服务部、礼仪部、创作部、执行部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，实习期间，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的任务，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

第一天来到原野新之助广告公司，感觉能在这种环境下发挥出应用的水平，在与老总进行了简单的面谈，大致了解过我的情况之后，他先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等，简要的把情况介绍了一下。然后让我一同参与对公司十周年宣传册的设计与策划。

暑期实习报告 篇4

今年暑假，我们在学校进行15天的金工实习，在这时候我觉得要有一定的社会实践，提高自己的实践能力，积累一些工作经验，以便于以后更好的找工作，所以我暑假没有回去，而是选择留校打暑假工，在大光明眼镜专业店进行了为期四十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动为期四十天。在这四十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。回顾这四十天的实践，中我的总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的四十天里，虽然我对眼镜知识的了解不算很深入，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说不当家不知柴米贵，以前听人家说销售如何的难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想象中的难多了！由于不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时结结巴巴，给客人留下了很不好的印象。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还要学习一些书本上关于眼镜的知识，尽管前几天比较累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

无论哪个销售行业，目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量、语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就闹点小脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时

很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜!这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

在当营业员之前，老板告诉我一些销售技巧、要有良好的服务态度，我满口答应，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看中了一副太阳镜，却嫌弃镜片稍微大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜片大一点戴起来就显的大气了!那先生听了二话没说就付款了!这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

通过顾客需求调查，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的；

了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任；既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最终造成顾客的购买兴趣；

掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展；

应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个垫子引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验销售，不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品；

加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2) 处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

(3) 处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有货比三家的习惯。因此，要想让顾客在第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

2、巡视型顾客需求：言谈与行动不同，没有明确的需求。通常表现为直接问价，可以通过为其设立选择标准达到锁定顾客的目的；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型的销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

此外，在这次实践当中，我还养成了许多好的习惯。比如，注意细节的习惯，销售工作的成败往往系于一些不经意的细节当中，一句话，一个微笑，都可以改变销售的结果！总结的习惯，在每一次销售成功之后，我都要认真回想一下这次销售的整个过程，品位其中的每个细节并从中总结经验。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好。

暑期实习报告 篇5

现在，就业的压力很大。大学生愿意在暑假深入社会体验生活，并从中获得一定的工作经验，从而在今后的就业中有一定的基础，减轻就业压力。教师也鼓励学生深入社会，参与社会实践活动。以扩大他们的知识，扩大他们与社会的联系，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高他们的能力，使他们毕业后能够真正走向社会，并能处

理好生活和工作的各个方面。我记得老师曾经说过学校是个小社会，但我总觉得校园里不乏纯洁。说实在的，那真诚，虽然是一所大学，但学生们仍然保持着自己的身份。进入一个行业，遇到各种各样的客户、同事、老板等等是很复杂的，但你必须面对你从未面对过的一切。所以今年夏天我叔叔把我介绍到他们公司的部门做一些一流的工作，所以我就去了。

学生的实际操作能力与理论学习之间存在一定的差距。在这个练习中，我深深地感受到了这一点。在学校里，有很多的理论研究，而且它是多方面的，几乎是全方位的。在实际工作中，我们经常会遇到书本上没有学到的东西，更有可能的是书本上的知识根本没有被使用。也许这只是一个简单的问题，可以用一组公式来解决。有时你抱怨实际操作太简单了。但为什么从书中学习就这么难呢？也许老师是对的。大学虽然不像社会，但它是社会的一部分。我们在课堂上对知识有了认真的消化，作业也有了补充，我们比别人有了更高的起点，有了更多的知识来处理各种工作问题。

虽然在实践中我只负责一个比较简单的部分，但真正能运用自己在学校学到的知识也让我很兴奋！老师在学校里教，学生听，理论是主体，我能掌握知识，以为公司能应付，但在公司里却不如想象中那么容易。通常在学校，错误的数字是可以改变的，但在工作中，数字是不会错的。因此，每个环节都不能出错。这个要求是我们在课堂上学不到的。在学校，你可能只需要解决一个问题和制定一个计划，但你需要在这里把它与现实结合起来。没有现实。只是在纸上谈论士兵是不可能在社会上立足的。所以你必须非常小心。一旦你犯了一个错误，它就不像老师在学校做的红色叉子了。然后你就可以改正了。你应该为你工作中的错误负责。是的，这关系到公司的利益。

总之，这个暑假的社会实践是丰富而有意义的。有些经历是令人激动的，但不能仅仅用激动来描述，因为这是真正的收获，是有经验的人的优先考虑。

暑期实习报告 篇6

随着各大高校不断扩军、毕业生数量逐年增加，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧已经成为现状，就业形势十分严峻。应届大学生现在面临着进退两难的局面：是回到学校继续深造，还是在社会中继续寻求自己的一席之地。为了更进一步的了解大学生就业形势，也为今后走入职场增加一些砝码。我有幸在大姐的介绍下于XX年8月在xx会计师事务所财务部进行了近一个月的专业实习。

一、实习时间：

XX年8月01日——XX年8月20日

二、实习地点：

xx会计师事务所

三、实习目的

1、针对实习对象的实际情况，结合并运用所学的会计理论知识，加深对本专业知识作更深入和系统的理解和领悟，深化认识课本中的二手信息，并逐渐摆脱二手信息的掣肘，从实践中采集全面而详细的一手信息，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识；

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/995013230113011340>